



法律事務所の集客のために >>>

企業への営業活動 のすすめ

Business Support for the Lawyers—Replegal



すべての問題の震源

それは弁護士人口の急増です



！ 弁護士人口の爆発的増加

1989年から1995年迄、200人台で増加してきた弁護士人口は、司法改革が議論され始めた2001年頃から一気に増加し、直近の2008年と2009年の両年だけで4,000人を超える増加となっています。この10年間で実に62%の増加率です。

日弁連はそのシミュレーションで2020年には約55,000人になると予測しています(あと10年で現在の2倍以上!)。2030年頃には、約79,000人になるようです。

(以上、日弁連「弁護士白書」2006年版14~15頁より)

！ 弁護士1人あたりの訴訟事件数と訴訟需要

このような弁護士人口の増加にもかかわらず、地方裁判所の民事第一審訴訟の新受件数は2000年に比べてほとんど増えていません(+0.5%のみ)。これに対して弁護士1人あたりの訴訟事件数は21.7%減少しており、弁護士1人あたりの訴訟需要も33.1%の減少となっています(全国平均)。

この傾向は、特に東京や大阪を中心とした大都市で著しく、弁護士が地方よりも大都市とその近郊を中心に急増している事実を示しています。

！ 弁護士の収入

弁護士全体の平均収入・所得も減少していく傾向にあります。右の表をご覧ください。

収入とは、弁護士1人あたりの総売上を指し、所得とは、総売上から経費を控除した額をいいます。2004年に3,624万円であった売上が2008年には3,397万円となり、4年間で6.7%減少しています。平均月収は約133万円となりますが、この中から弁護士個人の税金や保険等が控除されます。

！ 司法修習修了生の就職状況

右の表は司法修習修了者の就職状況です。2005年修了の58期で13人だった進路未定者が、60期では100人を超し、61期では122人となっています。大都市では、就職先が決まらないため、いきなり自宅で独立して業務を開始する弁護士を意味する「タク弁」・「ソク弁」などという言葉さえ生まれています。

市場(パイ)が拡大していないのに、弁護士だけが增加すれば、1人あたりの訴訟需要や収入、就職先も減るのは当然でしょう。これからも弁護士人口は増えるのは確実ですから、市場の開拓は喫緊の課題です。

[弁護士数の推移]

年	正会員総数	増加数	年	正会員総数	増加数
1994	14,809	213	2002	18,838	595
1995	15,108	299	2003	19,508	670
1996	15,456	348	2004	20,224	716
1997	15,866	410	2005	21,185	961
1998	16,305	439	2006	22,021	836
1999	16,731	426	2007	23,119	1098
2000	17,126	395	2008	25,041	1922
2001	18,243	1117	2009	27,150	2109

日弁連「弁護士白書」2008年版78頁

[弁護士1人あたりの事件数と訴訟需要]

	弁護士1人あたりの訴訟事件数	(2000年比)	弁護士1人あたりの訴訟需要(万円)	(2000年比)
全国平均	6.76	(-21.7%)	13,022	(-33.1%)
東京	3.09	(-23.7%)	9,192	(-36.7%)
神奈川	9.08	(-20.9%)	14,891	(-34.8%)
埼玉	13.21	(-30.2%)	20,572	(-38.0%)
大阪	5.66	(-20.5%)	11,389	(-48.1%)
京都	9.64	(-24.6%)	19,584	(-38.6%)
兵庫	14.57	(-15.4%)	17,774	(-49.9%)

日弁連「弁護士白書」2008年版45頁

[弁護士の収入・所得の平均値]

	2004年	2006年	2008年
収入	3,624万円	3,453万円	3,397万円
所得	1,654万円	1,632万円	1,598万円

日弁連「弁護士白書」2008年版195頁

[修習修了後の就職状況]

修習期	修習修了者	裁判官	検察官	弁護士	進路未定
58期	1,187人	124人	96人	954人	13人
59期	1,477人	115人	87人	1,223人	52人
60期	2,376人	118人	113人	2,043人	102人
61期	2,340人	99人	93人	2,026人	122人

すぐそこにある明るい未来



➤ 豊穡なる市場——弁護士を必要とする企業や団体

日弁連の調査によりますと、法人化された全国の中小企業150万社のうち、相談できる弁護士がいない企業の割合は、実に61.5%(約92万社)に及びます。(「自由と正義」2008年5月号150頁以下)。この他に、公益法人が約25,000、マンション管理組合が約80,000、病院などの医療機関が約175,000、老人福祉施設が約44,500、学校などの教育機関が約75,000あり、その多くが現代の法化社会の中で無防備な状態に置かれています。

➤ 企業と国民——意識の変化

最近発生した一連の企業内不祥事に対する社会の批判は、法律を守らないと企業も存続しえないのだ、という危機意識を強烈に持たせました。しかし、多くの中小企業では、法務部はもちろん、顧問弁護士さえいないところが珍しくありません。こういう中小企業こそ、弁護士による救済が必要なのです。

また、一連の司法改革の流れの中で、法律に対する意識を変化させつつあった国民は、裁判員制度の実現によって法律への関心を一気に高め、法律をより身近な存在として感じるようになりました。

➤ 政権交代——法的需要

小泉内閣で採られた構造改革と規制緩和政策は、多くの法的需要を生み出してきました。しかし、それ以上に今回の政権交代という大きな政治的変化は、多くの社会的経済的変化を引き起こし、様々な法的ニーズを生み出そうとしています。例えば、公共事業の削減、公務員改革、地方分権や郵政民営化の見直し、年金や医療問題の改革等、枚挙にいとまがありません。その先に弁護士がかかわるべき多くの法的需要が湧き出てきます。それに応え得るために、今から準備をすべきです。

➤ 法的需要の開拓のために——セールスポイントの確立を

企業が弁護士と顧問契約する時に第1に重視する点は、弁護士がその業種に関して有する専門的知識と力量です。企業には様々な業種と専門分野がありますが、これからの経済の流れに沿った専門分野をセールスポイントにされるとよいでしょう。また、企業は弁護士に、報酬額の明確性、妥当性を求めています。特に、「顧問契約」においては、提供されるサービスと顧問料との対価関係が不明確だと印象を与えているようです。企業のそのような不満・不安を解消するために、たとえば弁護士が提供するサービスをいくつかのパターンに組合せ、それに対する顧問料も、例えば月3万円、5万円、10万円と差を設け、「選べる顧問契約」を提案する方法が考えられます。

➤ 法的需要の喚起と弁護士利用の誘導へ工夫を！ ——マーケティング・広告・営業の必要性

弁護士のサービスがいきわたらない中小企業に弁護士が積極的に関わっていくことは、法による適正な救済とコンプライアンス意識を浸透させていくことが目的です。そのためには、中小企業に向けて法的需要の喚起と弁護士利用の誘導へ工夫する必要があります。それが、マーケティングや広告であり、最終的には「営業」なのです。

レップリーガル — それは法律事務所の集客を担当する者

Replegal

レップリーガルとは >>>

レップリーガルは、パラリーガルが法律専門的知識をもって弁護士をサポートするのに対して、営業活動を中心にして、マーケティングや広告などの専門的知識をもって法律事務所の集客を担当します。

弁護士広告の規制が緩和されて以来、電話帳や電車内での広告などいろいろな媒体を使った広告がなされてきました。またセミナーの開催やニュースレターの発行、ホームページなどによるマーケティングも行われているようです。しかし、そのような広告やマーケティングをしている法律事務所はまだ一部に過ぎません。今こそ、弁護士の爆発的増加の中で未開拓市場を切り開いていく「営業のできる人」が必要なのです。しかし、多忙な弁護士自身が営業活動に時間を割くことはできません。弁護士の指揮監督の下で、弁護士に代わってマーケティングや営業活動を通じて法律事務所の集客をはかる新しい職業—それがレップリーガルです。

レップリーガルの活動領域 >>>

広告

低コストでしかも弁護士の品位を損なわないことはもちろん、弁護士の人柄や人間性が伝わるような工夫が必要です

マーケティング

事務所案内の作成、ニュースレターやメールマガジンの発行、ホームページの作成などは営業活動の重要なツールとなります

営業活動

営業活動のノウハウについては、本人の営業経験に加えて当社が考える効率的営業についても研修を行っています

教育と研修 >>>

当社のレップリーガルは、豊富な営業経験はもちろん、営業活動を通じて法律事務所の発展に寄与したいと希望する者ばかりです。また、当社独自に開発したプログラムに基づき、法律事務所の営業活動について完全な研修を実施しています。テーマは以下の4つです。

- ① 弁護士と法律事務所の実情
- ② 法律実務の基礎知識
- ③ 商品知識とクロスマーケティング
- ④ セールスプロセス

非弁活動の禁止や守秘義務など、法律実務上の必要事項については、特に厳しく履修させています。弁護士の品位と信用を損なわない営業活動を通じて、法律事務所の集客と発展に貢献することができます。

[レジュメ見本]



レップリーガルの社会的役割 >>>

- ① 中小企業の法による適正な救済とコンプライアンス意識の浸透化に貢献します
- ② 法的需要の喚起と弁護士利用の誘導に貢献します
- ③ 修習修了生の就職問題の解決に貢献します
- ④ 新しい職業を創設することになり、雇用問題の解決に貢献します

クロスマーケティングの手法 >>>

マーケティングは複合的なものです。1つの手法だけでなく、タイプの異なる様々な手法を組み合わせることで市場を開拓していくことができます。このクロスマーケティングを営業と組み合わせる時、重畳的な効果が生じます。法律事務所でも可能なマーケティングとしては以下のような手法があります。

- 事務所案内
- ニュースレター
- プレスリリース
- メールマガジン
- 事務所だより
- 無料法律相談会
- セミナーの開催
- 書籍の出版
- ホームページの作成
- フリーペーパー

広告の手法 >>>

法律事務所の広告のポイント

第1は、できるだけ低いコストで行うこと。第2は、十分な効果があること。第3は、弁護士・法律事務所の品位を損なわないことです。例えば、以下のような広告手法が考えられます。

- 交通機関内の広告
- 新聞の折り込みチラシ
- ビジネスイベントへの参加
- ラジオCM
- 電話帳(タウンページ)
- ポスティング
- 看板(駅・ホームなど)
- テレビCM
- ポスターの掲載
- 雑誌広告
- アフィリエイト広告

営業の手法 >>>

マーケティングや広告の次には、最終的にお客さんに必要なものを提案し、納得していただいて成約に至る営業こそ集客活動の「仕上げ」です。営業の手法は様々ですが、できるだけ無駄のない効率的な営業になるよう絶えず工夫をする必要があります。

▶ ターゲットの選定

その事務所の得意分野を必要とする業種、規模(資本金・従業員数・売上高)の企業を、地域ごとに絞り込むことで、効率の良い営業活動が可能となります

▶ プレアプローチ

FaxDMやDMをターゲットに送ることにより、法律事務所のセールスポイントを知ってもらいます

▶ ターゲットの情報収集

法務部や顧問弁護士の有無、法律問題について頼れる弁護士がいるかどうか、等細かい情報を集めて見込み客となり得るかどうかの可能性を調査します

▶ 紹介

その企業に面識のある業界団体や商工会の紹介を受け、アポイントを取った上で、その企業の抱える問題を解決する提案をします

Replegal

Replegal

営業のノウハウと 約20万社のデータベース加えて、 営業支援ソフト・営業管理ソフトの提供

今後の法律事務所の新しいビジネスモデルを提案します

約20万社のデータベース

ターゲットとなる企業を選ぶためには、できるだけ多くのデータベースが必要です。当社は関東地区、関西地区を中心として約20万社のデータベースを準備しました。このデータベースを活用していただくことにより、貴事務所の得意とされる分野に応じて、業種、地域、資本金、従業員数、売上げ別に対象を絞り込むことが可能となります。

営業のノウハウの提案

営業は多面的で奥の深い業務です。長期間にわたる営業の経験から、当社が最も合理的でかつ効率的と考える営業のノウハウをレップリーガルに教育するとともに、それを指揮監督する弁護士にも提案していきます。いかに無駄なく効率的にするかがポイントです。

営業支援ソフト（ネットとモバイル）

当社が独自に開発した営業支援ソフトを提供します。これはターゲットの選定からプレアプローチ、収集した情報の管理、訪問提案、成約に至る一切の営業活動をデータとしてパソコン上で管理し、レップリーガルの営業活動をサポートいたします。

営業管理ソフト—案件の進捗状況の把握

レップリーガルが個々の案件を自己管理することは当然ですが、上司である営業担当弁護士も個々の案件の進捗状況をしっかり把握し、成約へ向けて問題点を解決すべく、レップリーガルと日々、コミュニケーションをとることが必要です。そのための営業管理ソフトです。



Replegal



当社が提供するサービス

- 1 ▶ レップリーガルの紹介・派遣…………… 雇用形態は6カ月の紹介予定派遣とします
- 2 ▶ 営業のノウハウの提供…………… レップリーガルと担当弁護士が対象となります
- 3 ▶ データベース・営業支援管理ソフトの提供…… ID・パスワードを準備いたします
- 4 ▶ ITコンサル…………… 別途、インターネット支援サービスも実施しております

Fee (※時給以外は消費税込み)

- レップリーガルの派遣・紹介料
 - 派遣料 時給 2,000 ~ 3,000円
 - 紹介料 84万円 ※紹介料については「派遣労働者雇用安定化特別奨励金」制度をご利用できます
- 初期費用 325,500円
- データベース・営業支援ソフト 使用料 月 52,500円 ※モバイルソフトはオプションとなります(使用料 月 5,250円)

リーガルフロンティア21の業務案内

- 教育事業…………… パラリーガル・レップリーガルの教育・研修
- 人材事業…………… パラリーガル・レップリーガルの紹介・派遣／弁護士の就職・転職支援
- 広告事業…………… 法律事務所の広告・マーケティング・営業支援
- コンテンツ事業…… Webサイト・モバイルサイトへのコンテンツ提供

リーガルフロンティア21の運営サイト

【運営サイト】

リーガルフロンティア21
<http://www.lifr21.com/>
<http://www.lifr21.com/mobile/>

法、納得!どっとこむ
<http://www.hou-nattoku.com/>

法律事務所求人ナビ
<http://www.lifr21.com/mobile/job/>

パラリーガルWeb
<http://www.paralegal-web.jp/>
<http://www.lifr21.com/mobile/para/>

知って納得!離婚どっとこむ
<http://www.nattoku-rikon.com/>

【携帯サイト】 法律Q&A(携帯公式サイト) <http://homu.tv/q?m=lifrpc>

【メールマガジン】 「知らなきゃ損する面白法律講座」

お問い合わせやご説明の必要なときは、お気軽に声をかけて下さい。

☎ 0120・098・026 MAIL info@lifr21.com URL <http://www.lifr21.com/>

Replegal



リフロは21世紀の弁護士業務をサポートします。

 0120・098・026

MAIL info@lifr21.com

URL <http://www.lifr21.com/>

[東京事務所]

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-19 T&Aビル4F
TEL. 03-5283-6633 FAX. 03-5283-6660

[大阪事務所]

〒530-0002 大阪府大阪市北区曽根崎新地2-2-16 桜橋東洋ビル4F
TEL. 06-4796-8811 FAX. 06-4796-8813

東京事務所



大阪事務所



※この広告物の内容は発行日現在のもので、事前の予告なく変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。